



Facultad de Administración y
Negocios

Carrera de Administración de
Negocios Internacionales

Trabajo de Investigación

**“TLC hacia dentro: Competitividad y
reducción de costos de producción en el
sector confecciones de prendas de
algodón en el departamento de Arequipa
para un Perú exportador al 2021”**

Autores:

Silva de la Cruz Kevi - 1410560

Vilchez Bernuy Katherine

Margarita- 1420139

Para obtener el Grado de Bachiller
en:

Administración de Negocios Internacionales

Lima, Diciembre 2018

RESUMEN

La actual investigación tendrá como propósito esencial analizar cuáles son los inconvenientes que tienen las empresas textiles del departamento de Arequipa, al momento de comercializar sus productos. Así mismo, identificar cuáles son los factores que obstaculizan su crecimiento. Para lograr determinar estos elementos, se investigará trabajando bajo la premisa de 2 importantes indicadores, el TLC hacia adentro y la competitividad. Estos permitirán analizar la situación desde una perspectiva más profesional y estructurada, pues influyen directamente en el éxito del negocio. Otro punto importante a desarrollar son los TLC, pues solamente una pequeña parte de la población empresarial llega a aprovechar los tratados, y la otra parte se encuentra inmersa en el desconocimiento del tema, y peor aún se encuentran en condiciones no aptas para el comercio internacional debido a las paupérrimas condiciones de trabajo, desconocimiento de métodos adecuados de producción, planeamiento, presupuesto y manejo de costos, las cuales en su conjunto llegan a formar una barrera que impide el crecimiento y desarrollo de las MYPES Arequipeñas.

Para estar en contexto y analizar la situación de la población empresarial arequipeña, se emplearán técnicas de investigación, como las entrevistas y las encuestas, que se realizarán a las empresas textiles y empleados de las mismas con el fin de obtener información desde la perspectiva de los empleados, y de los dueños de los negocios. Los resultados obtenidos ayudarán a buscar y desarrollar propuestas para la mejora de la situación, así como formular estrategias orientadas a las empresas textiles para que enfrenten desafíos en mercados nacionales e internacionales.

A DIOS

Quien es el ser supremo que nos concedió la vida, su iluminación y guía para ser mejor
cada día

A NUESTROS PADRES

Por su comprensión, esfuerzo y dedicación, brindándonos el apoyo moral y la solvencia
económica en nuestros estudios.

AGRADECIMIENTOS

A nuestras familias por brindarnos su amor y apoyo incondicional a lo largo de nuestras vidas, por su constante esfuerzo para hacer de nosotros personas de bien y con valores. A nuestros asesores de Trabajo de Investigación, Marroquín Bellido Emiliano Elías y Petrovich Cardenas Vojislav Savo, por su constante apoyo durante el desarrollo de la presente investigación, por brindarnos su tiempo, y por ayudarnos a culminar una nueva etapa de nuestras vidas.

A todos los profesores que durante nuestro paso por nuestro amado centro de estudios dedicaron días para poder inculcarnos conocimientos y valores profesionales que durarán toda nuestra vida.

ÍNDICE

1. Introducción.....	7
2. Marco Teórico.....	8
2.1. Antecedentes de Estudio	8
2.2. Título.....	13
2.2.1. Concepto - Definición	13
2.3. Definición de Términos	15
2.4. Resultados de las Técnicas Cualitativas	17
2.5. Análisis de los resultados	19
3. Conclusiones y Recomendaciones.....	21
3.1. Conclusiones.....	21
3.2. Recomendaciones	23
4. Bibliografía.....	26
5. Anexos.....	27

INTRODUCCIÓN

El Perú tiene una política de integración comercial con el mundo, pues busca ganar presencia en los mercados extranjeros, aprovechando los tratados de libre comercio (TLC). Estos acuerdos se volvieron en los pilares de la economía peruana. Sin embargo, pese a que los TLC son un puente hacia el desarrollo comercial para las empresas, sólo un 3 a 5% de la población empresarial se encuentra en condiciones de aprovecharlos pues poseen los conocimientos, infraestructura, y recursos necesarios. Por esta razón, es primordial buscar alternativas que permitan incursionar los negocios pequeños en la economía y a su vez oportunidades para el desarrollo de sus negocios. En ese sentido, en el Perú se debe desarrollar e impulsar actividades productivas (TLC hacia adentro) orientadas hacia el mercado externo. Para que ello pueda generar resultados, se debe enfocar en el desarrollo y mejoramiento del mercado interno brindando herramientas a los pequeños productores, conocimientos acerca de producción, calidad, valor agregado, gestión de recursos y todo lo que conlleva a tener todos estos aspectos en un producto. Según lo mencionado, lo investigado analiza el impacto de los TLC en el sector textil, en el departamento de Arequipa. Así mismo, analizar cuáles son los factores en cuanto a competitividad y reducción de costos se refiere, para promocionar y presentar una oferta exportable mucho más atractiva hacia el mercado internacional con los requisitos y estándares de calidad que se demandan.

Finalmente, se realiza una proyección de las exportaciones para el 2021, considerando que el principal desafío de la industria textil arequipeña es mejorar el dominio del mercado, el cual se dará a medida vaya progresando y el sector textil se vuelva más competitivo. Además, si a ello le añadimos que la distribución geográfica de las empresas de la industria textil se concentra en la ciudad de Arequipa, significa que las empresas de esta región están más próximas de poder aprovechar los beneficios que ofrece un TLC, el cual, si se logra, ayudará a incentivar la producción y además ayudaría al crecimiento de la población económicamente activa, logrando un desarrollo económico social deseado.

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes de Estudio

Investigaciones Nacionales:

Nivel de competitividad del potencial exportador en el sector textil artesanal del centro poblado de Porcón Alto – Cajamarca en el año 2017

RIOS I., 2018, LIMA - PERÚ

La presente investigación manifiesta como problema general que los acuerdos internacionales, la globalización económica y el rápido cambio tecnológico han sido favorables para diferentes oportunidades de negocio, pero estos a su vez generan una alta presión competitiva entre las empresas. Así mismo, se da a conocer el objetivo general, el cual consta en analizar el grado de competencia del futuro exportador en el sector textil. Es así como se aplicó la siguiente variable: nivel de competitividad del potencial exportador. El actual estudio es realizado con una población de 47 artesanos textiles ubicados en el centro poblado de Porcón Alto – Cajamarca, escogiendo a 42 del total como muestra. La encuesta fue usada como instrumento de investigación, la cual fue medida a través de la escala de Likert. Finalmente, se concluye que es fundamental el brindar cursos básicos de costos, talleres para aprender nuevas técnicas, modelos; impulsar los diseños cajamarquinos, para que puedan comercializar sus productos de una mejor manera, y poder hacer que las asociaciones alcancen un nivel de competitividad, a través de la estrategia de asociatividad. De este mismo modo, se recomienda la implementación de la tecnología pues ayudará en la producción industrial de textiles a grandes escalas, acompañada de talleres de innovación que fortalecerán la habilidad para crear y gestionar un producto tecnológico y al mismo tiempo crear un producto avanzado y competitivo, sin dejar de lado las capacitaciones constantes que son muy importantes para el desarrollo en conjunto del personal de la empresa.

La globalización y los acuerdos internacionales son situaciones que generan beneficios y a la vez aumenta la competitividad de las industrias, en este caso la

Industria Textil, y esta tesis citada ayuda a conocer el nivel de competitividad actual que generan dichos cambios, incluidos las mejoras que se generan con la tecnología. Lo cual es necesario para elegir adecuadamente y tomar de decisiones dentro de la organización, y analizar puntos que puedan mejorar la competitividad de la empresa, en el mercado actual.

Evaluación del impacto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y perspectivas del Tratado de Libre Comercio con China sobre la economía peruana

QUIROZ E., 2013, LIMA - PERÚ

Esta investigación sostiene como problema general la repercusión del TLC con los Estados Unidos y China a cerca del desarrollo del sector externo de nuestra economía. De este modo, nos da a conocer que el objetivo general de dicho estudio es saber cómo ha impactado la política económica global en los sectores ya mencionados. Se conoce que la variable usada fue la evaluación del impacto, considerando como población a las empresas exportadoras y productoras peruanas dedicadas al rubro textil, a su vez no se toma ningún tipo de muestra pues toda información usada será la recopilación de los organismos públicos peruanos. Se conoce que el instrumento de investigación utilizado fueron los cuestionarios. A modo de conclusión, se indica que cualquier Tratado de Libre Comercio permite el pase a nuevas oportunidades, es por ello que se recomienda seguir con la iniciativa de firmar TLC con más países con el objetivo de incrementar mercados para las exportaciones.

Los TLC, generan impacto en las diferentes industrias, lo cual genera cambios en la economía del país, y en esta tesis, habla exactamente del sector textil, el cual es un gran aporte para el presente trabajo de investigación, pues cuenta con una recopilación de información de los organismos públicos. Es así como se concluye que los TLC, dan pase a beneficios, y a su vez amplía el mercado.

Investigaciones Internacionales:

Estimación de los costos de producción para la empresa textil caso prendas de vestir en la ciudad de Quito

BALAREZO, C. Y JAYA, E., ENERO DEL 2013, QUITO -ECUADOR

La presente investigación sostuvo como problema general evaluar la inversión innecesaria en las producciones del sector textil. Además, tuvo como objetivo general mostrar el sistema de estimación de costos y la obtención de cifras reales, para determinar cuáles eran los costos que aplicados en el proceso productivo permitía optimizar los recursos, para lograr incrementar las ganancias de esta industria en el Ecuador, lo cual contribuiría al desarrollo de su economía y el sostenimiento del mercado nacional frente a competidores externos. El trabajo de investigación concluyó, en que todos los elementos relacionados a la inversión para la producción se deberían establecer y presupuestar con un tiempo adecuado, para conseguir resultados reales en la comparación de los costos estándares y los realmente utilizados. Las recomendaciones a las empresas fue que debían de optar por el uso de un mejor sistema de costos, el cual este en relación a su producción y si es factible realizar combinaciones de dos o más sistemas para reducir procesos tediosos y confusos de una manera mucho más simplificada.

En el presente trabajo de investigación se encontró que el problema de la rentabilidad en las empresas textiles en la ciudad de Quito, se debía principalmente por la falta de organización y elaboración de presupuestos en los procesos productivos, este como consecuencia incrementan los costos de producción innecesariamente, haciéndolos menos competitivos frente a la competencia, y peor aún, debido a este inconveniente lo que se hizo fue implementar un nuevo modelo de sistema de manejo de costos. Uno de los problemas más significativos que necesitan ser resueltos son los problemas en los procesos de producción, las empresas arequipeñas tienen a estar constituidas por procesos productivos muy antiguos, los mismos empresarios se sienten cómodos con esta situación debido a la falta de visión de desarrollo y crecimiento, lo que se planea

con la siguiente investigación es analizar el problema de fondo y darle una solución con la implementación de presupuestos de producción orientadas a la reducción de costos, con el objetivo del mejoramiento de la competitividad de precios, para que las empresas arequipeñas se encuentren en la capacidad de poder competir con empresas internacionales

Factores y estrategias del sector textil – confección - diseño y moda de Antioquia para aprovechar competitivamente las oportunidades comerciales que ofrece el TLC con los Estados Unidos

BABATIVA, A. CELIS, C. Y DUQUE, D., PUBLICADO 2013, MEDELLIN – COLOMBIA

El presente estudio realizado por Babativa, A. Torres, C. Y Duque, D responde el siguiente problema de investigación ¿Está el Sector Textil-Confección-Diseño y Moda de Antioquia preparado competitivamente para afrontar los retos y compromisos del TLC con Estados Unidos? De esta manera para el desarrollo del trabajo se planteó el siguiente objetivo general “Identificar los factores y estrategias competitivas a partir de las cuales el Sector Textil-Confección-Diseño y Moda de Antioquia podrá aprovechar competitivamente las oportunidades comerciales que ofrece el TLC con los Estados Unidos”, Esta investigación tuvo como variables de estudio la competitividad, tratado de libre comercio y estrategias del sector textil, para la continuación del estudio se planteó evaluar la población de representantes del sector textil de Antioquia, para lo cual se emplearon estrategias de investigación tales como: las encuestas y las entrevistas, para el primero se tomó una muestra de 130 empresarios representantes del rubro textil. El estudio concluyó que el sector Textil, de Antioquia está competitivamente adecuada para hacerle frente a los grandes retos y compromisos que demanda el TLC con los Estados Unidos. Así mismo, se debe fortalecer formando gremios de productores para tener ventajas competitivas grupales frente a la competencia, estos les permitirá de manera sustentable sostener la demanda que requiere los Estados Unidos.

Esta investigación realizada por Babativa, A. permite tener un panorama mucho más amplio acerca de las estrategias competitivas que se desarrollaron para tratar los problemas en la ciudad de Antioquia, las estrategias planteadas se basaron principalmente en la premisa de hacer que las empresas textiles puedan producir sus productos y se encuentren en la capacidad de realizar exportaciones de la misma, para lo cual se necesitaba hacer modificaciones en los procesos productivos con el objetivo de reducir costos y así tener de alguna manera ventajas competitivas frente a la competencia. Esta investigación se relaciona de manera directa con el estudio que se pretende realizar, pues presenta como base teórica fundamentos directamente relacionados a nuestro problema de investigación, al manejar el indicador de “competitividad” de esta manera, este estudio realizado en la ciudad de Antioquia nos servirá como base de partida para el estudio a desarrollar.

2.2. Título

TLC hacia dentro: Competitividad y reducción de los costos de producción en el sector confecciones de prendas de algodón en el departamento de Arequipa para un Perú exportador al 2021.

2.2.1. Concepto – Definición

Bases Teóricas y Metodológicas

El presente trabajo de investigación está basada en un contexto teórico, en el cual se tuvieron que consultar definiciones sobre indicadores de competitividad, costos, y TLC hacia adentro, se tuvieron que profundizar estas definiciones, desde la perspectiva de especialistas del tema con el principal objetivo de enriquecer y nutrir el estudio con el fin de tener conocimientos más amplios acerca de los factores competitivos y manejo de costos de producción de las empresas textiles.

Tratado de Libre Comercio

Los Tratado de libre comercio (TLC), son una herramienta propia de la globalización de los mercados, que brinda oportunidades de comercio con países de diferentes culturas. (COMEX, 2003).

Teniendo una idea más clara acerca del significado de los TLC, se explicará lo que vienen a ser los llamados “TLC hacia adentro” y sus implicancias en la promoción sectorial-empresarial peruana.

TLC hacia dentro

El ex presidente de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Carlos Durand, manifestó que Sierra Exportadora está aplicando un “TLC hacia adentro”, desarrollando competencias y convirtiendo a los pequeños productores en gestores de su propio desarrollo, de sus familias y de sus regiones, por lo que se trata de una iniciativa que debe ser replicada (Durand, 2016).

Es así como, todo TLC tiene sus implicancias e índices de medición de crecimiento o desarrollo para ello se debe hacer uso y llevar un control adecuado de costos para un mejor resultado.

La competitividad

El concepto de competitividad varía en función a la perspectiva que cada autor le da y para tener una idea más clara de lo que significa, se muestra una de las definiciones más relevantes para el desarrollo del presente trabajo.

Según Paredes, B. En su tesis “nivel de competitividad del potencial exportador en el sector textil artesanal del centro poblado de Porcón alto – Cajamarca en el año 2017”, muestra los 5 modelos de la competitividad o capacidad competitiva que está relacionada con la capacidad de satisfacer las demandas del entorno. La primera de ellas es la Amenaza de la Entrada de los Nuevos Competidores que significa el deseo de un competidor en adquirir la porción del mercado y los recursos sustanciales. (Paredes 2017)

2.3. Definición de Términos

APTT-PERU: Asociación Peruana de técnicos Textiles.

Cluster: Industrialmente, se puede definir como la concentración geográfica de empresas, instituciones especializadas y complementarias cuya actividad está relacionada al desarrollo de una misma industria. Dichas empresas deberán interactúan entre sí, dando paso a la creación de un espacio de negocios en el que cada uno de sus componentes pueda mejorar tanto su desempeño como competitividad y rentabilidad.

INEI: es el órgano rector de los Sistemas Nacionales de Estadística e Informática en el Perú. Norma, planea, dirige, coordina, evalúa y supervisa las actividades estadísticas e informáticas oficiales del país.

PBI (Producto bruto interno): Valor de los bienes y servicios, en términos monetarios, que una economía posee al final de un periodo determinado, por lo general se mide trimestralmente, semestralmente y anualmente.

Globalización: La globalización puede entenderse de forma general como la creciente interdependencia entre países, culturas y sociedades. La Real Academia de la Lengua (RAE) define el término como la “tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales”.

TLC: Las siglas TLC significan Tratado de Libre Comercio. Son pactos político-económicos entre dos o más naciones, por lo general de una región común y de intereses compartidos, en los que se eliminan ciertas barreras comerciales y de índole social para satisfacer necesidades de todas las partes por igual.

Comercio exterior: El comercio exterior es el intercambio de servicios o de productos entre dos o más países o regiones económicas, con el fin de que aquellas naciones involucradas puedan cubrir sus necesidades de mercado tanto externas como internas. Aquellos países o regiones que participan del comercio exterior tienen lo que se denomina economía abierta.

Organismo Público: Los organismos públicos son entidades de derecho público con personalidad jurídica propia vinculadas o dependientes de las Administraciones Públicas que tienen por objeto realizar actividades de ejecución o gestión reservadas a la Administración.

2.4. Resultados de las Técnicas Cualitativas

SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LAS TÉCNICAS CUALITATIVAS

En el análisis de los resultados de la entrevista a profundidad se pudo determinar que los 3 sujetos entrevistados coincidieron en la siguiente pregunta “¿Qué factores considera usted que impiden u obstaculizan el acceso a mercados internacionales?”. Todos los entrevistados bajo una perspectiva diferente llegaron a coincidir, en que los factores que dificultan el acceso al mercado internacional son la falta de conocimiento en temas relacionados a exportación, capacidad limitada de producción y el temor a la inversión de dinero poniendo en riesgo su estabilidad económica actual. Esta fue la única pregunta en la que todos compartieron semejanzas en sus respuestas. Sin embargo, hubo una pregunta en la que todos discreparon y tuvieron diferentes posiciones, la pregunta que se hizo fue la siguiente: “¿Cree usted que en la actualidad la empresa tiene un sistema adecuado de manejo de costos de producción?”. En esta pregunta el dueño del negocio respondió que para el tamaño actual del negocio no se requería un sistema de manejo de costos, a lo que la encargada de ventas respondió que no había presenciado problemas

de ese tipo por lo que intuía que si se tenían algún tipo de forma de manejo de los costos. Esto se pudo aclarar con la respuesta del encargado del taller de confecciones, quien dijo que llevar las cuentas en un pequeño cuaderno no era la forma adecuada, pero también recalco que para el tamaño del negocio y la capacidad productiva no era muy necesario manejar un sistema de costos.

SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS EVIDENCIADAS POR LOS ENTREVISTADORES

LISTA DE COTEJO	Katherine		Kevi		Relación
	SÍ	NO	SÍ	NO	Coincidencia
1. Reporte de las exportaciones realizadas anualmente en valor FOB.		x		x	El negocio no tiene un reporte de exportaciones.
2. Existen tipos de ventas promocionales al sector textil.	x		x		Sí existen ventas promocionales.
3. La empresa forma parte de una cooperativa de exportación.		x		x	No forma parte de una cooperativa exportadora.
4. Tiene manual de procesos productivos estándar.		x		x	No cuenta con un manual de procesos de producción.
5. Existe un reporte de control de producción.		x		x	No existe un reporte del control de producción.
6. Situación actual de la maquinaria textil.	x		x		Sí se pudo verificar la situación de las máquinas que se usan.
7. Normas legales para impulsar el desarrollo del sector confecciones.		x		x	No se han beneficiado de normas legales del sector textil.

8. Directorio de organismos públicos orientados a la promoción del sector confecciones.		x		x	No manejan un directorio de organismos públicos de promoción sectorial.
9. Mapa de infraestructura vial-local para el traslado de mercancías.		x		x	No tienen mapa de vial para el traslado local de las mercancías.
10. Información sobre la situación tecnológica de la empresa.	x		x		Sí se encontró información relacionada a la tecnología que usan.

2.5. Análisis de los resultados

TRIANGULACIÓN DE DATOS CUALITATIVOS POR INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

TÍTULO: “TLC HACIA DENTRO: COMPETITIVIDAD Y REDUCCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN EN EL SECTOR CONFECCIONES DE PRENDAS DE ALGODÓN EN EL DEPARTAMENTO DE AREQUIPA PARA UN PERÚ EXPORTADOR AL 2021”

-Método: Cualitativo -Técnica: Entrevista estructurada -Instrumento: Cuestionario abierto	-Método: Cualitativo -Técnica: Observación directa -Instrumento: Lista de cotejo	-Método: Cualitativo -Técnica: Foto-referencias -Instrumentos: Fotos, videos, audios.	Análisis de resultados
La falta de conocimientos del dueño del negocio y la limitada capacidad de producción obstaculizan el acceso a mercados internacionales.	El negocio no tiene un reporte de exportaciones.	Sin anexo.	El negocio no realiza exportaciones, ello se debe a diversos factores. Uno de los principales es la falta de asesoría y conocimientos.
	Sí existen ventas promocionales.	Anexo 2e	La existencia de ventas promocionales incrementa la demanda, pero la falta de visión y conocimiento del dueño impiden el crecimiento del negocio.

Por el tamaño del negocio no se requiere un sistema de manejo costos, sin embargo, existe un problema de rotación de la mercadería.	No forma parte de una cooperativa exportadora.	Sin anexo.	La falta de unión comercial con un socio estratégico limita al negocio en sus ventas, acumulando mercancía y aumentando costos de almacenamiento.
	No cuenta con un manual ni con un reporte de control de producción	Sin anexo.	La empresa no maneja de forma adecuada el stock de sus productos. Ello sucede al no contar con un manual de procesos de producción, incrementando sus costos por la falta de control en la rotación de las mercancías.
	Sí se pudo verificar la situación de las máquinas que se usan.	Anexo 2a Anexo 2c	El uso de maquinaria textil antigua retrasa la producción, ya que al descomponerse con frecuencia genera productividad nula.
Nunca se ha beneficiado de legislaciones impulsadas por el gobierno.	No se han beneficiado de normas legales del sector textil.	Sin anexo.	La falta de capacitación y conocimientos del dueño del negocio son limitantes, ello impide que el negocio aproveche las legislaciones impulsadas por el gobierno.
Nunca ha recibido orientación de organizaciones ni de instituciones de promoción sectorial.	No utilizan un directorio de organismos públicos de promoción sectorial.	Sin anexo.	El negocio carece orientación por parte de instituciones u organismos de promoción sectorial. Por ende sus limitaciones son mayores a sus oportunidades.
Por la poca cantidad de mercancías transportadas, el negocio no se ha visto afectado.	No tienen mapa de infraestructura vial – local para el traslado local de las mercancías.	Sin anexo.	En el tema de transporte, se generan gastos innecesarios por desconocimiento de los requerimientos que demanda el gobierno para el

			traslado de este tipo de mercancías.
Según la visión del dueño del negocio, no se requiere comprar maquinaria textil.	Sí se encontró información relacionada a la tecnología que usan.	Anexo 2b	La maquinaria requiere ser renovada, puesto que presentan problemas en el proceso de producción. Así mismo, el dueño indicó que el problema de trabajar con estos equipos persisten desde hace 8 años.

3. Conclusiones y Recomendaciones

3.1. Conclusiones

- 3.1.1. Según lo investigado se concluye que la falta de asesoría, capacitación y motivación estatal pueden jugar en contra al crecimiento y desarrollo de las microempresas y/o pequeños negocios ya que muchos de ellos pueden contar con la inversión necesaria o incluso la capacidad de financiamiento, pero por falta de información y conocimiento se enfocan en realizar actividades u operaciones de manera limitada sin darse la oportunidad de desarrollarse más o de seguir emprendiendo.
- 3.1.2. Se concluye que la gran mayoría de pequeños emprendedores no realizan prácticas comerciales (exportación) y lo que se busca es un incremento en las exportaciones peruanas al 2021 respecto al sector confecciones en prendas de algodón. Sin embargo, si solo nos enfocamos en el negocio local, sí se realizan las ventas promocionales adecuadas para generar más demanda, pero ello no se logra a internacionalizar por la carencia de conocimientos en temas comerciales que retardan el crecimiento del negocio.
- 3.1.3. Además, se indica a modo de conclusión que el gobierno peruano debe ser consciente que toda decisión o actividad que realicen se verá reflejado con el transcurrir del tiempo. Así mismo se garantizará y podrá ser más atractivo para potenciales mercados que buscan invertir en nuestra economía o aquellos que

buscan convertirse en nuestro socio estratégico y si no se presta la debida importancia o atención a los más pequeños emprendedores o a quienes no necesariamente durante un largo periodo de tiempo darán resultados favorables para la economía peruana, sino a un mediano o corto plazo, podría ser perjudicial, debido a que quienes lo conforman son su mayoría.

- 3.1.4. Según lo expuesto, se concluye que no hay un control adecuado de stock de sus productos, sus inventarios son contrastados de manera elemental. Sus procesos de producción, sus costos y su rotación de mercancías son verificados de manera básica debido a ello no cuentan con manuales o software adecuados para este tipo de actividades.
- 3.1.5. A modo de conclusión, se indica que el uso de máquinas antiguas o que no están en constante mantenimiento dilatan el tiempo de producción. Ello no es beneficioso para la empresa ya que le genera gastos innecesarios o que están fuera de presupuesto.
- 3.1.6. Pese a la existencia de una ley dictada por el poder ejecutivo (ley 27360). En el cual se otorga beneficios tributarios y laborales orientados a los negocios textiles, con el objetivo de incentivar su participación en la actividad económica de manera formal; la falta de capacitación e información hacia los negociantes de este sector trae como consecuencia la ignorancia de temas tan importantes como estos, siendo limitantes para el desarrollo del sector, las leyes existen pero faltan ser difundidas y ser de conocimiento popular.
- 3.1.7. Las instituciones estatales encargadas de la promoción sectorial tales como PROMPERÚ y MINCETUR han brindado apoyo de manera equitativa entre las Pymes de todo el país, pero el problema radica en el apoyo que reciben los negocios o pequeños talleres pues al no formar parte de la categoría empresa, ellos no reciben ayuda ni orientación pues estas instituciones están orientadas en la promoción de las empresas mas no de los pequeños negocios, excluyéndolos del beneficios que una pyme posee.

- 3.1.8. En el tema de la situación vial (Arequipa- Lima), existe un problema latente debido a que estas se encuentran en condiciones poco adecuadas e inseguras debido al descuido de las autoridades, siendo principalmente esta ocasiona las demoras en la entrega de mercancías. Por otra parte, el desconocimiento de los requerimientos que el gobierno exige en el transporte de mercancías genera demoras y complicaciones en los peajes, trayendo como consecuencia el incremento en los costos de transporte.
- 3.1.9. En los talleres, negocios y algunas Mypes existe un común denominador en cuanto al uso de maquinaria textil, pues tienen una acostumbre conformista, temor al cambio, temor a la inversión por miedo a perder la estabilidad económica que tienen; estos factores son limitantes en estos negocios, son barreras que impiden el crecimiento, por lo que se sienten satisfechos con el nivel de producción que manejan y con las utilidades que obtienen; ven la inversión en nueva maquinaria como algo irrelevante, pese a que estas máquinas por su estado incrementan los costos pues con frecuencia se descomponen y generan tiempo muerto, el cual se tiene que pagar.

3.2. Recomendaciones

- 3.2.1. De acuerdo con lo expuesto, se recomienda que por más pequeño que sea el negocio o emprendimiento siempre se debe asumir nuevos desafíos avizorando un nuevo comienzo lleno de oportunidades, de incursionamiento a nuevos mercados y siempre siendo consecuentes con las actualizaciones comerciales constantes que hoy en día se manifiestan.
- 3.2.2. Se recomienda formalizar a todos los medianos y pequeños emprendedores para que puedan realizar sus actividades u operaciones de manera legal generando un superávit en la balanza comercial llevándolo paralelamente a las ventas promocionales que harán que el desarrollo sea mucho más acelerado, sobre todo si desde ahora se planifica montos o cifras de exportación al 2021.

- 3.2.3. Según lo presentado, es recomendable que nuestras autoridades gubernamentales cumplan adecuadamente sus funciones y obligaciones iniciando desde los más pequeños, desconcentrándose por un momento de la “centralización” y velar por los intereses descentralizados de la población peruana en general. De este modo seremos mejores vistos ante potenciales socios estratégicos logrando minimizar costos innecesarios.
- 3.2.4. De acuerdo a lo expuesto, se recomienda dejar los controles físicos de egresos e ingresos y optar por programas o software que facilitarán estas operaciones. Así mismo, dejar de usar actividades elementales para que estas sean reemplazadas por manuales de procesos de producción los cuales indicarán la manera adecuada de realizar dichas actividades. De este modo, prestarle más atención a la rotación de mercancías ya que no podemos llevar un inadecuado control de stock, porque afectará nuestros ingresos o un desbalance en nuestros costos.
- 3.2.5. Revisar las máquinas que generan el mayor problema y cambiarlas con nuevas o en su defecto adquirir maquinaria de segunda mano con el fin de reducir los problemas en la demora de la producción y que se cumplan los tiempos establecidos.
- 3.2.6. Realizar campañas informativas en parques industriales textiles y en centros comerciales, con el objetivo de brindar información acerca del funcionamiento de las legislaciones y el apoyo que el gobierno brinda en beneficio de los emprendedores; brindarles las herramientas y que ellos mismos puedan ser los gestores de su propio desarrollo teniendo al gobierno como nexo para lograr el éxito.
- 3.2.7. Realizar las gestiones necesarias para que estas instituciones puedan incluir a los pequeños negocios y talleres productivos en las actividades que realizan

para la promoción del sector textil y de esta forma estos negocios también puedan beneficiarse de la misma forma que lo hace una Pyme.

- 3.2.8. Gestionar ante las autoridades (Ministerio de transportes y comunicaciones) para que se hagan las mejoras de las infraestructuras viales de Arequipa, a fin de mejorar la calidad el transporte y acelerar en el tema de entrega de las mercancías y además brindar información acerca de los requerimientos y permisos que se vería de manejar para el transporte de mercancías para evitar los problemas con las autoridades de control en los peajes.
- 3.2.9. Realizar campañas de motivación y sensibilización orientadas para el público con el objetivo de cambiarles la visión conformista que tienen y enseñarle a no tener miedo al crecimiento, al cambio y a la inversión, pues son condiciones que demanda el éxito.

BIBLIOGRAFÍA

1. Babativa, A. Celis, C. & Duque, D. (2013). Factores y estrategias del sector textil-confección- diseño y moda de Antioquia para aprovechar competitivamente las oportunidades comerciales que ofrece el TLC con los Estados Unidos. (Monografía para optar al título de Especialista en Alta Gerencia). Universidad de Medellín, Antioquia, Colombia.
2. Balarezo, C. & Jaya, E., (2013). Estimación de los costos de producción para la empresa textil caso prendas de vestir en la ciudad de Quito. (tesis de pregrado). Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito, Quito, Ecuador.
3. Bardales A. & Vasquez G. (2016). Determinación de la Capacidad de Endeudamiento financiero a partir del Análisis de los Costos de Producción de las MYPES en el sector textil caso comercial Amparo Chuquimango de la ciudad de Cajamarca (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Lima, Perú.
4. Congreso de la República (2002). Ley 27360 que se pide ampliar al sector textil [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/5C947E120537341B05257B7A004B13E5/\\$FILE/27360.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/5C947E120537341B05257B7A004B13E5/$FILE/27360.pdf)
5. Quiroz E. (2013). Evaluación del Impacto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y preceptivas del Tratado de Libre Comercio con China sobre la Economía Peruana. (Tesis de postgrado). Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú.
6. Rios I. (2018). Nivel de Competitividad del Potencial Exportador en el sector textil artesanal del Centro Poblado de Porcón Alto-Cajamarca en el año 2017 (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Lima, Perú.
7. Ríos, D., Martínez, D. & Carvajal, M. (2016). Retos y oportunidades competitivas para el sector textil-confecciones desde la perspectiva del Tratado de Libre Comercio (TLC) Colombia- Estados Unidos. (Revista de investigación). Escuela de Administración y Mercadotecnia del Quindío EAM, Quindío, Colombia.

ANEXO 1

ASIGNATURA: 100000A130 TALLER DE INVESTIGACIÓN APLICADA A LA EMPRESA
CICLO: 11°

FICHA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN

1. Título del trabajo.

TLC HACIA DENTRO: Competitividad y reducción de costos de producción en el sector confecciones de prendas de algodón en el departamento de Arequipa para un Perú exportador al 2021.

- **Carrera o carreras profesionales FAYN, comprendidas.**

Administración de Negocios Internacionales

2. Indique el número de alumnos posibles a participar en este trabajo.

2 alumnos

3. Indique si el trabajo tiene perspectivas de continuidad después que el alumno obtenga el Grado Académico para la titulación por la modalidad de tesis o no.

- SI (X)
- NO()

4. Enuncie 4 o 5 palabras claves que le permitan al alumno realizar la búsqueda de información para el Trabajo en Revistas Indizadas en WOS, SCOPUS, EBSCO, ScIELO, etc. Desde el comienzo del curso y otras fuentes especializadas.

TLC, competitividad de países, costos de producción interna de países, Perú exportaciones, Michael Porter teoría de competitividad

5. Nombre el (o los) posibles asesores del trabajo e indique las vías por las que el alumno puede ponerse en contacto con él (o los) para cualquier aclaración que requiera.

PERALTA LETICHE, Luis Alberto

6. Especifique si el Trabajo de Investigación contribuye o contribuirá al trabajo de investigación que realiza un docente para la obtención de una maestría o doctorado; está dirigida a solucionar un problema o necesidad de la organización; forma parte de un contrato de servicio a terceros; tiene como fines otros motivos determinados. (Explicar cuál)

Contribuye o contribuirá al trabajo de investigación que realiza un docente para la obtención de una maestría o doctorado.

7. Explique de forma clara y comprensible al alumno los objetivos o propósitos del trabajo de investigación.

Demostrar que en el Perú:

- No todos los TLCs son ventajosos.
- La Política de Comercio Exterior es incongruente.
- El modelo económico peruano está incompleto.
- Asia es exitosa globalmente por sus costos internos.

8. Brinde al alumno una primera estructuración de los componentes del trabajo de investigación que le permita iniciar organizadamente su trabajo y satisfacer los cuatro logros del curso.

9. Incorpore todas las observaciones y recomendaciones que considere de utilidad al alumno y a los profesores del curso para poder desarrollar con éxito todas las actividades, tareas y logros previstos en el sílabo.

- Conseguir un asesor experto en el área.
- Analizar las teorías de Porter.
- Evaluar la posición del gobierno de Trump en EEUU.

10. Indique nombres y fechas de los docentes que propusieron este Trabajo de Investigación y el (o los) que elaboraron la ficha.

PERALTA LETICHE, LUIS ALBERTO

ANEXO 2

ANEXO 2a

Taller de producción y confección
textil de camisas.



ANEXO 2b

Maquinaria utilizada para el proceso de producción.



ANEXO 2c

Almacén.



ANEXO 2d

Tienda comercial G&L



ANEXO 2e

Jefe de producción.



ANEXO 2f

Prendas de vestir terminadas.



ANEXO 3

Método: Cualitativo

Técnica: Observación directa

Instrumento: Lista de cotejo

LISTA DE COTEJO

1. Reporte de las exportaciones realizadas anualmente en valor FOB
SI ☐ NO ☒
2. Existen tipos de ventas promocionales al sector textil
SI ☒ NO ☐
3. La empresa forma parte de una cooperativa de exportación
SI ☐ NO ☒
4. Tiene manual de procesos productivos y un reporte de control de producción
SI ☐ NO ☒
5. Situación actual de la maquinaria textil
SI ☒ NO ☐
6. Normas legales para impulsar el desarrollo del sector confecciones
SI ☒ NO ☐
7. Directorio de organismos públicos orientados a la promoción del sector
c) SI ☐ NO ☒
8. Mapa de infraestructura vial-local para el traslado de mercancías
SI ☐ NO ☒
9. Información sobre la situación tecnológica de la empresa
SI ☒ NO ☐

ANEXO 4

Método: Cualitativo

Técnica: Entrevista estructurada

Instrumento: Cuestionario abierto

ENTREVISTA ESTRUCTURADA

DUEÑO DEL NEGOCIO:

Sr. Alberto Urteaga Palomino

- 1 ¿Qué factores considera usted que impiden u obstaculizan el acceso a mercados internacionales?**

Lo que me impide vender mis productos en mercados extranjeros es mi limitada capacidad de producción mensual, desconocimiento de cómo realizar una exportación, por el momento me encuentro cómodo en mi manera de trabajar.

- 2 ¿Cree usted que en la actualidad la empresa tiene un sistema adecuado de manejo de costos de producción?**

No se tiene un sistema de manejo de costos, pero la forma en la que se trabaja en la actualidad no se nos hace necesario tener uno, ya que lo hacemos en un pequeño cuaderno y nos brinda mejor control en el uso del dinero.

- 3 ¿Alguna vez se ha beneficiado de las legislaciones o de los mecanismos de desarrollo impulsadas por el gobierno?**

No, nunca he recibido ninguna ayuda de parte del Estado, en su lugar nos ponen trabas en la tributación. En caso se cometa algún pequeño error nos ponen multas muy elevadas que para nosotros es complicado de pagar, no nos ayudan.

- 4 ¿Ha recibido orientación de organizaciones de apoyo o instituciones de promoción sectorial? ¿Conoce algunas de estos organismos?**

No, pero si he visto que hay instituciones que apoyan a las MYPES, asesorándolas y capacitándolas acerca de cómo hacer crecer sus negocios.

- 5 ¿Ha tenido inconvenientes por la situación de las infraestructuras viales?
¿Se ha visto afectada en el transporte de su mercancía?**

No, debido a que realizo el transporte de poca cantidad de mercancías, pero sí he visto que cuando se quiere movilizar grandes cantidades se tiene que sacar permisos para no tener problemas con la policía o en los peajes, ya que piensan que es contrabando.

- 6 ¿La empresa está en capacidad de invertir en nueva tecnología para acelerar sus procesos de producción?**

No, debido a que es un negocio personal y solo pienso trabajar unos cuantos años más y dedicarme a otra cosa. Así que no me veo en la necesidad de comprar nueva maquinaria.

ANEXO 5

Método: Cualitativo

Técnica: Entrevista estructurada

Instrumento: Cuestionario abierto

ENTREVISTA ESTRUCTURADA

ÁREA DE VENTAS:

Sra. Marisol Blas Sánchez

- 1 ¿Qué factores considera usted que impiden u obstaculizan el acceso a mercados internacionales?**

La falta de capacitación del dueño, el bajo nivel de rotación, y la falta de motivación de querer crecer como negocio.

- 2 ¿Cree usted que en la actualidad la empresa tiene un sistema adecuado de manejo de costos de producción?**

Bueno, desde que he trabajado aquí no he visto que tengan problemas por el manejo de costos, pero sí en el manejo de inventario y en la venta de productos, debido a que la rotación es muy lenta en el tema de camisas.

- 3 ¿Alguna vez se ha beneficiado de las legislaciones o de los mecanismos de desarrollo impulsadas por el gobierno?**

No, el negocio no ha trabajado de la mano de alguna institución estatal, ni tampoco ha recibido ayuda de las mismas.

- 4 ¿Ha recibido orientación de organizaciones de apoyo o instituciones de promoción sectorial? ¿Conoce algunas de estos organismos?**

Desconoce el tema.

- 5 ¿Ha tenido inconvenientes por la situación de las infraestructuras viales?
¿Se ha visto afectada en el transporte de su mercancía?**

Desconoce el tema.

- 6 ¿La empresa está en capacidad de invertir en nueva tecnología para acelerar sus procesos de producción?**

Claro, la empresa debería de invertir en tecnología para hacer que el proceso de producción sea más rápido, se gaste menos en mano de obra y se eviten gastos por mermas en la producción.

ANEXO 6

Método: Cualitativo

Técnica: Entrevista estructurada

Instrumento: Cuestionario abierto

ENTREVISTA ESTRUCTURADA

OPERARIO DEL TALLER:

Sr. Carlos Miranda Bravo

2. ¿Qué factores considera usted que impiden u obstaculizan el acceso a mercados internacionales?

Considero que la falta de maquinaria es uno de los problemas, porque debido a eso la producción es lenta y aparte falta conocimiento en el tema de ventas en el extranjero.

3. ¿Cree usted que en la actualidad la empresa tiene un sistema adecuado de manejo de costos de producción?

En mi opinión creo que no tiene buen manejo de costos, aunque por tratarse de un negocio pequeño la forma en la que se maneja actualmente no es tan importante o necesaria tener un sistema de presupuestación de los costos.

4. ¿Alguna vez se ha beneficiado de las legislaciones o de los mecanismos de desarrollo impulsadas por el gobierno?

No tiene conocimiento.

5. ¿Ha recibido orientación de organizaciones de apoyo o instituciones de promoción sectorial? ¿Conoce algunas de estos organismos?

En la anterior empresa que trabajaba sí, como era una MYPE, nos capacitaban constantemente para saber cómo ahorrar materiales, y reducir mermas en la confección de las prendas. Ahora, por ser este un negocio personal no se necesita de capacitación ya que trabajamos con prendas estándar.

6. ¿Ha tenido inconvenientes por la situación de las infraestructuras viales? ¿Se ha visto afectada en el transporte de su mercancía?

No tiene conocimiento.

7. ¿La empresa está en capacidad de invertir en nueva tecnología para acelerar sus procesos de producción?

Creo que el negocio sí está en la capacidad de comprar nuevas maquinarias, pero me parece que no está en la necesidad de hacerlo, por la misma visión del dueño del negocio y el nivel de rotación de los productos.

ANEXO 7

VALIDACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3	X				
4	X				
5	X				
6	X				
7	X				
8	X				
9	X				
TOTAL					
%*					

Datos del Juez:

	<u>Firma</u>
<u>Nombres y Apellidos</u> JUEZ 1. <u>LUIS ALBERTO PERALTA LETICHE.</u>	

Cercado de Lima, 26 de NOVIEMBRE de 2018

ANEXO 8

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.


TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3	X				
4	X				
5	X				
6	X				
TOTAL					
%*					

Datos del Juez:

Nombres y Apellidos

JUEZ 1. LUIS ALBERTO PENALTA LETICHE

Firma



Cercado de Lima, 26 de NOV. de 2018

ANEXO 9

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3	X				
4	X				
5	X				
6	X				
TOTAL					
%*					

Datos del Juez:

Nombres y Apellidos

JUEZ 1.....SILVA ROSALES Luis.....

Firma



Cercado de Lima, 24 de NOVIEMBRE de 2018

ANEXO 10

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3	X				
4	X				
5	X				
6	X				
7	X				
8	X				
9	X				
TOTAL					
%*					

Datos del Juez:

Nombres y Apellidos

JUEZ 1.....SILVA ROSALES LUIS.....

Firma



Cercado de Lima, 24 de NOVIEMBRE de 2018

ANEXO 11

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

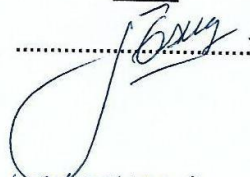
TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3	X				
4	X				
5	X				
6	X				
7	X				
8	X				
9	X				
TOTAL					
%*					

Datos del Juez:

Nombres y Apellidos

JUEZ 1. JOSE M. GALVEZ CHAVEZ

Firma



Cercado de Lima, 21 de NOVIEMBRE de 2018

ANEXO 12

Al finalizar, deberán trasladar todas las valoraciones en la siguiente tabla resumen, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3	X				
4	X				
5	X				
6	X				
TOTAL					
%*					

Datos del Juez:

Nombres y Apellidos

JUEZ 1..... JOSE M. GALVEZ CHAVEZ

Firma

..... 

Cercado de Lima, 21 de NOVIEMBRE de 2018

ANEXO 13

DIMENSIÓN EMPRESARIAL

ISSN 2322-956X

HOME | ABOUT | USER HOME | SEARCH | CURRENT | ARCHIVES | ANNOUNCEMENTS | COOPERATION AND DISSEMINATION

Home > User > Author > **Active Submissions**

Active Submissions

ACTIVE ARCHIVE

ID	MM-DD SUBMIT	SEC	AUTHORS	TITLE	STATUS
1894	12-05	FA	silva de la cruz	TLC HACIA DENTRO: COMPETITIVIDAD Y REDUCCIÓN DE COSTOS DE...	IN REVIEW

Start a New Submission

[CLICK HERE](#) to go to step one of the five-step submission process.

Refbacks

ALL NEW PUBLISHED IGNORED

DATE ADDED	HITS	URL	ARTICLE	TITLE	STATUS	ACTION
There are currently no refbacks.						

Publish Ignore Delete Select All